

**UFCD'S segundo o referencial de formação da  
ANQEP do curso 341025**

**Técnico/a de Vendas**

**Plano de Estudos**

COMPONENTES DE FORMAÇÃO	DISCIPLINAS	Horas Portaria	TOTAL HORAS a)
Sócio – Cultural	Português		320
	Inglês b)		220
	Área de Integração		220
	Educação Física		140
	TIC	1000	100 1000
Científica	Economia		200
	Matemática	500	300 500
Técnica (1100 / 1300)	UFCD's Obrigatórias		1075
	UFCD's Bolsa	225	
		1300	
Contexto de Trabalho (840 / 600)	Estágio	640	640 640
CARGA HORÁRIA TOTAL		3440	3425

- Carga horária global, a ser distribuída pelos 3 anos do Curso.
- O aluno escolhe uma segunda língua estrangeira se no seu currículo anterior só tiver frequentado uma língua.
- 200 horas são retiradas ao contexto de trabalho. O Estágio tem uma duração mínima de 640 horas.

**DESTINATÁRIOS:**

Os Cursos Profissionais destinam-se a todos os jovens que tenham concluído o 9º ano de escolaridade.

São uma vertente do Ensino Secundário que privilegia a formação prática, concebida para uma eficaz profissionalização privilegiando o trabalho em equipa.

Com o objetivo de desenvolver nos alunos competências para o exercício de uma profissão, o ensino profissional distingue-se, nomeadamente, pela sua articulação com as empresas, garantindo uma forte ligação ao mundo do trabalho e permitindo o prosseguimento de estudos.

Existe ainda a possibilidade para alunos sem o 9ºano concluído de frequentarem o CEF de Operador de Distribuição com a duração de 2 anos letivos e equivalência ao 9ºano.

**ESCOLA BÁSICA 2,3 COM SECUNDÁRIO  
SANTO ANTÓNIO**

Morada: Rua António Aleixo  
2835-511 SANTO ANTÓNIO DA CHARNECA  
Tel.: 21 215 00 72 - 21 215 00 76  
info@escolasdestantonio.edu.pt



ANO LETIVO 2020/ 2023

**AGRUPAMENTO DE ESCOLAS DE  
SANTO ANTÓNIO**

**ESCOLA BÁSICA 2, 3 COM  
SECUNDÁRIO DE SANTO**

**341 - Comércio**

**Técnico/a de Vendas**



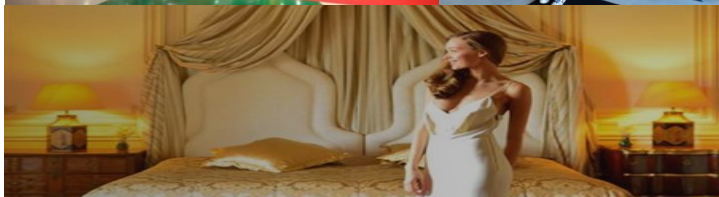
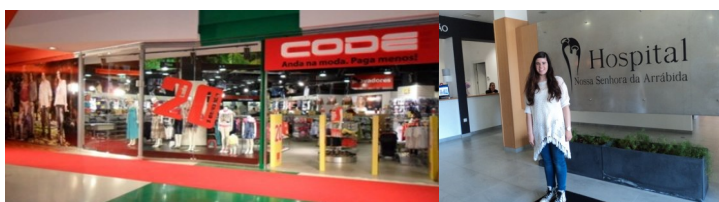
## O QUE É UM TÉCNICO DE VENDAS?

## Principais actividades

O Técnico de Vendas é o profissional que, de acordo com as normas de higiene e segurança, promove, dirige e efetua a venda de produtos e/ou serviços, através de contactos estabelecidos com clientes, tendo em vista a sua satisfação.



- Estudar os produtos e/ou serviços da empresa, caracterizar o tipo de clientes e recolher informação sobre a concorrência e o mercado em geral, de forma a responder adequadamente às necessidades dos clientes.
- Preparar ações de venda, em função dos objetivos e da política da empresa.
- Promover e efetuar a venda de produtos e/ou serviços junto dos clientes, tendo em vista a satisfação das suas necessidades.
- Assegurar o serviço de apoio ao cliente.
- Participar na organização e animação do estabelecimento.
- Colaborar na angariação de novos clientes, identificando potenciais clientes e oportunidades de negócio transmitindo esta informação à empresa.
- Assegurar o serviço pós-venda, recebendo e analisando reclamações com vista à sua resolução, procedendo à troca de produtos e a reembolsos, tratando de devoluções e de outras situações colocadas pelos clientes.
- Proceder à organização da documentação e informação relativa ao processo de venda e à sua atividade.



## DURAÇÃO

3 anos lectivos (2020/2023);

Inclui formação em contexto de trabalho, distribuída pelos 3 anos.

Com possibilidade de realização de Estágio no Continente, El Corte Inglés, Code (Gesunit), Toyota e Soauto.

Formação em Contexto de Trabalho (ESTÁGIOS)

Empresas:

- J. A. F. Montalto - Tintas e Artes;
- Soauto;
- Douglas, perfumaria;
- Toyota;
- Outras



## CERTIFICAÇÃO:

12º ANO DE ESCOLARIDADE (NÍVEL 3)

CERTIFICAÇÃO PROFISSIONAL (NÍVEL 4)

O nosso curso é uma referência no mercado de trabalho com elevada taxa de empregabilidade.

Dez anos de experiência comprovada na formação de jovens nesta área. **JUNTA-TE A NÓS!**